

## **BAB II**

### **TEORI DAN PERUMUSAN HIPOTESIS**

#### **A. Tinjauan Penelitian Terdahulu**

Rachman (2015) mengevaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Doho Nauli Kediri dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa dokumen yang digunakan masih kurang lengkap. Pada fungsi-fungsi penjualan kredit masih terdapat rangkap fungsi pada bagian penjualan. Sedangkan pada output sistem penjualan kredit juga masih belum disajikan dengan benar.

Rinjani (2015) menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Migas Mitra Tani Mataram Lombok Barat” dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Migas Mitra Tani masih kurang efektif, karena pada sistem dan prosedur penjualan kredit di perusahaan tidak sesuai dengan kenyataan. Sistem dan prosedur penjualan kredit pada perusahaan secara struktural ada pemisahan tugas tetapi secara kenyataan masih banyak terjadi perangkapan tugas serta kurangnya dokumen pendukung yang digunakan dalam menjalankan transaksi penjualan kredit. Perusahaan hanya menggunakan nota penjualan dan tidak terdapat surat order pengiriman, faktur penjualan kredit, dan surat penagihan.

Fransisca (2015) menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Kartika Motor Probolinggo yang menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif menunjukkan bahwa prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT. Kartika Motor Probolinggo yaitu prosedur order penjualan, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang.

Dalam prosedur penggunaan dokumen dan catatan akuntansi sistem penjualan kredit berjalan dengan baik (efektif). Fungsi yang terkait telah terpisah sesuai dengan otorisasi. PT. Kartika Motor Probolinggo sudah dikatakan telah mampu menerapkan sebuah sistem informasi akuntansi dengan baik dan benar, sistem informasi akuntansi telah dijalankan secara efektif.

Permasalahan-permasalahan yang ada pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan perusahaan sejenis pada penelitian terdahulu mendorong peneliti untuk mengkaji permasalahan yang ada pada PT. Batu Bhumi Suryatama. Penelitian (Rachman, 2015) menunjukkan bahwa dokumen yang digunakan masih kurang lengkap dan pada fungsi-fungsi penjualan kredit masih terdapat rangkap fungsi pada bagian penjualan sedangkan pada output sistem penjualan kredit juga masih belum disajikan dengan benar. Penelitian Rinjani (2015) sistem penjualan kredit juga masih kurang efektif karena antara sistem dan prosedur penjualan kredit terdapat perangkapan tugas serta kurangnya dokumen pendukung yang digunakan dalam menjalankan transaksi penjualan kredit. Sedangkan penelitian Fransisca (2015) menunjukkan bahwa prosedur penggunaan dokumen dan catatan akuntansi sistem penjualan kredit berjalan dengan baik (efektif) serta fungsi yang terkait telah terpisah sesuai dengan otorisasi.

## **B. Teori dan Kajian Pustaka**

### **1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Romney & Steinbart (2015) sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan. Sistem ini meliputi orang, prosedur, dan intruksi data, perangkat lunak,

infrastruktur teknologi informasi, serta pengendalian internal dan ukuran keamanan.

Sedangkan menurut Mulyadi (2016), sistem informasi akuntansi adalah organisasi, formulir, catatan dan laporan dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Kesimpulan dari pendapat tersebut menurut penulis sistem informasi akuntansi ialah gabungan dari proses yang saling berkaitan yang saling bekerja sama untuk menghasilkan suatu informasi sebagai pengambilan suatu keputusan pihak yang berkepentingan (Romney & Steinbart, 2015) dan (Muyadi, 2016)

## **2. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

Menurut Sujarweni (2015 : 89) Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit adalah : “Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak”.

Sedangkan menurut Mulyadi (2016 : 160) dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya, kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.

Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam sistem akuntansi penjualan kredit merupakan suatu aktivitas penjualan pada jangka waktu tertentu terdapat piutang antara perusahaan dan pelanggan (Sujarweni, 2015) dan (Mulyadi, 2016).

### **3. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2016) dalam sistem penjualan kredit terdapat fungsi-fungsi yang terkait yaitu sebagai berikut :

#### **1. Fungsi Penjualan**

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirimkan, serta mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab, untuk membuat “back order” pada saat diketahui jumlah persediaan tidak cukup untuk memenuhi order dari pelanggan.

#### **2. Fungsi Kredit**

Fungsi ini berada dibawah keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit pada pelanggan.

#### **3. Fungsi Gudang**

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

#### 4. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang. Otorisasi ini dapat berupa order pengiriman yang telah ditanda tangani oleh fungsi penjualan, memo debit yang ditanda tangani oleh fungsi pembelian untuk barang yang kiriman kembali, surat perintah kerja dari fungsi produksi mengenai penjualan/pembuangan aktiva tetap yang sudah tidak dipakai lagi.

#### 5. Fungsi Penagihan

Dalam penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

#### 6. Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Di samping itu juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang di jual ke dalam kartu persediaan.

Berdasarkan pendapat Hall (2001), bahwa fungsi yang terkait dengan penjual kredit meliputi :



### 1. Bagian penjualan

Menerima order pelanggan baik melalui surat maupun telepon yang mengidentifikasi jenis dan kuantitas barang yang diminta. Fungsi ini akan menambahkan informasi yang belum lengkap pada surat order (seperti keterangan barang yang dijual, nama dan alamat pelanggan, jumlah dan harga per unit, dan informasi keuangan lainnya seperti potongan harga, dan ongkos angkut).

### 2. Departemen Kredit

Bagian kredit menentukan batas kredit, kelayakan pemberian kredit pada pelanggan dan memberikan persetujuan kredit sehingga salinan order penjualan dapat didistribusikan ke departemen penagihan, pergudangan, dan pengiriman.

### 3. Gudang

Bagian gudang bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, menandatangani salinan surat perintah pengeluaran barang sebagai bukti pesanan sudah dikerjakan dengan benar serta menyerahkan barang ke departemen pengiriman. Bagian gudang perlu mencatat penyesuaian data persediaan.

### 4. Departemen Pengiriman

Bagian pengiriman bertanggung jawab untuk mencocokkan barang dengan surat perintah pengeluaran barang, dokumen pengiriman dari bagian penjualan, dan surat jalan untuk memastikan kebenaran pesanan. Petugas pengiriman menyerahkan barang, dokumen pengiriman, dan dua rangkap Bill Of Lading ke perusahaan jasa pengiriman, kemudian melakukan tugas-tugas sebagai berikut :

- a. Mencatat pengiriman pada buku harian pengiriman barang.
- b. Menyerahkan dokumen surat perintah pengeluaran barang dan surat jalan ke departemen penagihan sebagai bukti pengiriman sudah dilaksanakan.
- c. Menyimpan satu salinan untuk tiap-tiap dokumen pengiriman dan dokumen tagihan bongkar muat barang.

#### 5. Departemen Penagihan

Bagian penagihan ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan setelah memperoleh informasi lengkap berkenaan pengiriman barang dari informasi yang terdapat pada surat perintah pengeluaran barang dan surat jalan, membuat jurnal penjualan, serta mengirimkan salinan buku besar dari order penjualan ke bagian piutang

#### 6. Departemen Akuntansi

Bagian piutang bertanggung jawab untuk memposting data salinan buku besar order penjualan ke buku besar pembantu piutang dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur. Bagian buku besar meringkas buku rekening dari bagian piutang, membuat laporan penjualan serta mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Berdasarkan kutipan tersebut, penulis menyimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan dari dua pendapat tersebut dimana fungsi-fungsi yang terkait pada penjualan kredit antara lain pada bagian penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman, bagian penagihan, dan bagian akuntansi (Mulyadi, 2016) dan (Hall, 2001).

#### 4. Dokumen yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi

##### Penjualan Kredit

Dokumen dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Romney & Steinbart (2015) :

a. Dokumen dalam mengecek ketersediaan persediaan

1. Back Order

Sebuah dokumen yang mengotorisasi pembelian atau produksi dari barang-barang yang dibuat ketika tidak ada persediaan yang mencakupi untuk memenuhi pesanan pelanggan dari tiap-tiap barang

2. Kartu pengambilan

Sebuah dokumen yang mencantumkan barang dan kuantitas dari tiap-tiap barang yang dipesan dan mengotorisasi fungsi pengendalian persediaan untuk mengeluarkan barang tersebut ke departemen pengiriman.

b. Dokumen dalam mengirim pesanan :

1. Slip pengepakan

Sebuah dokumen yang mencantumkan kuantitas dan deskripsi dari setiap barang yang disertakan dalam sebuah pengiriman

2. Bill of lading

Sebuah kontrak hukum yang menjelaskan tanggung jawab atas barang ketika barang tersebut sedang dalam transit.



c. Dokumen dalam penagihan faktur :

1. Faktur penjualan

Dokumen yang memberitahukan kepada pelanggan mengenai jumlah dari penjualan dan ke mana mengirimkan pembayaran

d. Dokumen dalam pemeliharaan piutang

1. Nota pengiriman

Dokumen yang berupa salinan faktur penjualan yang dikembalikan dengan pembayaran pelanggan yang mengindikasikan faktur, laporan, atau hal-hal lain yang dibayarkan.

2. Laporan bulanan

Sebuah dokumen yang mencantumkan seluruh transaksi yang terjadi selama sebulan yang lalu, dan informasi saldo rekening terakhir pelanggan

3. Memo kredit

Sebuah dokumen disetujui oleh manajer kredit yang mengotorisasi departemen penagihan untuk mengkredit rekening seorang pelanggan.

Dokumen dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Menurut Mulyadi (2016) yaitu :

1. Surat order pengiriman dan tembusannya

Dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan. Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi.

2. Faktur dan tembusannya.

Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan. Jumlah lembar faktur penjualan yang dikirim kepada pelanggan tergantung dari permintaan pelanggan.

3. Rekapitulasi beban pokok penjualan

Dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

4. Bukti memorial

Dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum.

Berdasarkan pendapat diatas menjelaskan bahwa terdapat perbedaan dimana dokumen menurut Romney dan Steinbart (2015) mengarah pada dokumen setiap aktivitas penjualan kredit. Sedangkan dokumen menurut Mulyadi (2016) berfokus pada dokumen keseluruhannya. Terdapat persamaan pada kedua pendapat terkait dokumen yaitu pada faktur penjualan, dan back order atau surat order pengiriman (Romney & Steinbart, 2015) dan (Mulyadi, 2016).

**5. Catatan Akuntansi yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit**

Catatan akuntansi yang digunakan menurut Mulyadi (2016) adalah :

a. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.

b. Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

c. Kartu Persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

d. Kartu Gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

e. Jurnal Umum

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

Menurut Krismiaji (2002 : 271-274) catatan yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. File Induk (*master file*) yang terdiri dari :

- a. File induk pelanggan (*customer master file*)
- b. File induk persediaan (*inventory master file*)

2. File Transaksi (*transaction file*)

Jenis-jenis file transaksi yang diselenggarakan mencakup :

- a. *Invoice detail*, yaitu file yang digunakan untuk menampung data tentang faktur penjualan
- b. *Sales order detail*, yaitu file yang digunakan untuk menampung data tentang order penjualan yang sedang diproses
- c. *Cash receipt detail*, yaitu file yang digunakan untuk menampung data tentang transaksi penerimaan kas dari pelanggan

### 3. *Account Receivable Change log file*

Merupakan file tambahan yang berisi sebuah record untuk sebuah perubahan terhadap saldo sejak tanggal dibuatnya laporan bulanan terakhir.

Berdasarkan dua pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa antara kedua pendapat tersebut tidak terdapat persamaan dimana pada pendapat pertama catatan penjualan kredit terdiri dari jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang, dan jurnal umum. Sedangkan pada pendapat kedua menyatakan dalam catatan penjualan kredit terdiri dari sub-sub bagian dimana meliputi file induk, file transaksi, dan account receivable change log file (Mulyadi, 2016) dan (Krismiaji, 2002).

## 6. Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem

Menurut Mulyadi (2016) jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah:

### a. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembelian dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli, kemudian fungsi ini membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

### b. Prosedur persetujuan kredit

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

c. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini, fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

d. Prosedur penagihan

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

e. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

f. Prosedur Distribusi Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

g. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

Menurut Krismiaji (2002 : 285) prosedur yang berlaku dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut :



- a. Prosedur pemesanan penjualan (sales order entry) yang terdiri dari :
  - 1) Petugas penjualan
  - 2) Departemen order penjualan
  - 3) Departemen pengolahan data
- b. Prosedur pengiriman barang (shipping) yang terdiri dari :
  - 1) Departemen pengiriman
  - 2) Departemen pengolahan data
  - 3) Departemen pengiriman
- c. Prosedur penagihan (billing) yang terdiri dari :
  - 1) Departemen penagihan
  - 2) Departemen pengolahan data
  - 3) Departemen penagihan
- d. Prosedur penerimaan kas (Cash Collection) yang terdiri dari :
  - 1) Petugas penanganan surat masuk
  - 2) Bagian piutang
  - 3) Departemen pengolahan data
  - 4) Bagian piutang

Dari pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa antara terdapat persamaan diantara prosedur-prosedur tersebut antara lain prosedur penjualan, prosedur pengiriman, dan prosedur penagihan. Namun pada pendapat kedua prosedur-prosedur terdiri dari sub-sub bagian (Mulyadi, 2016) dan (Krismiaji, 2002).

**Gambar 2.1 : Bagan Alir Penjualan Kredit**

